生き方を変える『脳』の使い方

『脳』取扱説明書　　機能強化編

毎日スキルアップ通信　　kougai

目次

第１章『脳の活性化』

【第１節】記憶力や速読力はスキルの一つにすぎない

　速読力や、記憶力を極めたら、仕事も勉強もスムーズにはかどり、人生は楽しくなると思いませんか。

　サラリーマンなんかやっていられないと思うようになるかもしれません。
　資格試験などお手のもの。
　弁護士でも公認会計士でも好きなものになることができます。

　現実に記憶力を高め、たくさんの資格をとった人がいらっしゃいます。
　好きな資格を取って生計を立てることができます。

　でも何か足りない・・・

　弁護士や公認会計士になれたからといって、速読力や記憶力が優れていることのみをもって、その後の成功まで約束されているわけではないのです。

　早い話が、速読力や記憶力が優れていることは、人並み外れて優れているという点において、それは中国雑技団やサーカスと同じです。
　速読力も記憶力が増したからといって､創造性や独創性まで身につくわけでないのです。

　速読力や記憶力があるからといって、それだけで優れた経営者、法曹界のトップ、力のある政治家、名俳優には成れません。
　あくまで、スキルの一つでしかないのです。

【第２節】脳はきたえるべき

　昨年の７月に広島大学や民間の研究機関で組織する研究グループが「キレる脳」についての研究結果を英科学誌に発表しました。

　研究の内容は、参加者をチームに分け、図形のパターン認識を競い、正解をしたチームに得点を与えるゲームをさせ、プレイヤーの脳の働きを観察するものです。

ゲームのルールは２通りで、ひとつはコツさえつかめば次々にクリアしていく「短期利益追求型」と、もうひとつは、はじめは負けても後で大量得点して逆転をねらえる「長期利益追求型」に分けて行いました。
参加者にはＭＲＩを装着して、プレイ中の脳内血流を調べたところ、「短期利益追求型」では情緒的な認知機能を担う大脳基底の活動が活発化し、「長期利益追求型」では高度な認知機能を担う前頭葉の部分が活発化したことがわかりました。

以前から、今の子ども達はテレビゲームのやりすぎで、脳がキレやすくなっていると言われています。
いわゆる「ゲーム脳の恐怖」です。
今回の研究で「ゲーム脳」の存在がより確実になったことが明らかにされました。
ゲーム脳とは、ゲームを長く続けると脳は高度な判断をつかさどる「前頭葉」の働きが極端に落ち、下等動物にもある感情や本能をつかさどる「扁桃体」だけが働いている状態になり、わかりやすく言えば、老人の認知症と同じ状態になるという仮説が以前からありました。それが「仮説」でなく「真実」に近づいたということでしょう。それを裏付けるような事件が全国で発生しています。

さて、脳には判断力、論理力、計画性など人間の思考をプログラムする「前頭葉」があり、そのボリュームは猿の１０倍ほどあり、人間が他の動物と比べ、より人間らしく振る舞うことができるのもこの「前頭葉」のおかげです。

反対に人間の情動をあつかう脳は「扁桃体」で、これは有史以前から人類以外の生き物も保有しているもので、怒りや恋愛など強い心の動きに敏感に反応する脳です。人を好きになる感情は、言葉ではなかなか言い表せないのは、前頭葉が働いていないからかもしれません。

男と女の好き嫌いは前頭葉ではなく、ワニの頭と同レベルの扁桃体で判断しているのだから、難しく考えずに、好きであれば、相手のワニの頭が自分と同じように感じているのか、どんどんアタックすべきだというような考え方もあるのです（笑）

それでは、ビジネスやスキルアップに関連して、脳のはたらきがどう関連しているのか、いかに鍛えればいいのか、話を進めていきたいと思います。

【第３節】前頭葉を鍛えよ

人間は「考える」ことで科学を発展させてきました。
創造性、判断力、論理力、計画力などすべては前頭葉でまかなわれてきました。

ニュートンやエジソンの前頭葉の中にある神経細胞をつなぐことが上手であったため、世紀の大発見へと導くことができたといえます。
脳の中だけでなく、人と人のつながりも大事です。

会社の同僚とは昼も顔をつき合わせているのに、夜も酒場でつき合っていたら、上司の悪口や仲間の噂話ばかりで、あなたの脳は成長しません。

それよりも、地域のボランティア活動や異業種の会などに参加して、いろいろ違うジャンルの方とお話をした方が、ビジネス力の向上もはかれます。

脳細胞も、人間のつながりといっしょで、脳の中で、神経細胞と神経細胞の結びつきが独特であればあるほど、それぞれが刺激しあって、多様な創造活動が期待できるのです。

企画する脳「前頭葉」を鍛えるための、一番手っ取り早い方法は、「運動」だそうです。アメリカのエリクソンという科学者が１９９８年に行った報告によると、脳の中には、「幹細胞」といって、「神経細胞」の子どもみたいなものがあって、適度な運動で、刺激を与えられた「幹細胞」は「神経芽細胞」に変わり、やがて「神経細胞」に成長し、他の「神経細胞」と情報を張りめぐらすのだそうです。

つまり、適度な運動を習慣化することで神経細胞が増加し、前頭葉は強化されるということです。

なかなか、勉強がはかどらないとき、会社で企画書がまとまらないときは、**思い切って外に出て軽い運動をする**と気分転換が図れるのも、そのことと関係しているのかもしれませんね。

【第４節】ストレスを断つ

極度のストレスは脳を破壊します。
高度な思考をつかさどる前頭葉の神経細胞も、記憶をつかさどる海馬の神経細胞も死滅するといわれています。ストレスをうまくコントロールできないと大きな禍根を残すでしょう。

しかし、生きていく上で、適量のストレスは必要です。人間、ノンストレスの状態に置かれると、今度は脳の活動は止まってしまうそうです。だから、ストレスは脳にとって敵にもなり味方にもなります。上手にコントロールしなければいけません。

ストレスはほとんど人間関係に起因しています。ストレスを軽減するため、人と上手につき合う法も商材として販売されています。

現代の学校教育においては、個性や特性を引き上げるシステムは確立されていません。その代わり、いじめを恐れるあまり、個性や特性を押し殺す風潮が蔓延しています。仲間はずれにされないため、周囲の者に自己評価の基準を預けてしまう子ども達は自己評価の基準を２チャネルの掲示板や新興宗教の教えなどに丸投げしてしまいます。友達と同質でないと生きていけない子どもたちを救うのを教育関係者にだけ任せるわけにはいきません。私たち全員の責務です。

依存症から脱却して確固たる判断基準を自分のなかに築くことは、一朝一夕にできることではありません。

コントロールも有効な手段ですが、絶対ではありません。真の脱却を図るためには、志（こころざし）を高めるべきです。第４章の「集中力」で解説していきます。

ストレス解消の特効薬はプラス思考です。
ストレスを楽しむとβエンドルフィンというホルモンが分泌されます。

これが前頭葉を刺激し、さらに楽しい気分を増すそうです。同じストレスで神経細胞が死なせるか、あるいは活性化するかでは大違いですね。

【第５節】アルファ波とシータ波

　新しい発想は、脳波がアルファ波状態のときに浮かびやすいと言われています。
「ｆ分の１ゆらぎ」をＣＤショップで目にされた方は多いと思います。

　音楽を聴きながら、まぶたにイメージを何度も描く練習を積むと、逆にそのイメージを描くだけでリラックス状態になることができるようになります。

　仕事の企画やアイデア出しが必要な作業はこのアルファ波の状態の時が効率よく進みます。

　ところで、シータ波は寝入りばなの脳波ですが、これもばかになりません。夜の寝入りばな、あるいは朝起きて完全に目がさめない状態においては、心のたがは外れているので、次から次に思いも寄らぬ幻想にも似た考えが頭をよぎります。その中にはすばらしいアイデアが含まれていることがあります。

　ところが、シータ波状態で頭をよぎったアイデアは時間がたつとすぐに忘れてしまうという欠陥があります。　「考具」の著者加藤昌治氏は寝る前に必ず「考具」として枕元にメモを置いているそうです。アイデアや企画と関係の深いビジネスマンはぜひ試してみてください。

「考具」加藤昌治　阪急コミュニケーションズ

　http://johou.net/syoseki/kougu.htm

【第６節】海馬の使い方

　kougai が高校生の頃、忘れることができない特別授業を受けたことがあります。
　通常なら基礎的な理論から応用と少しずつ難易度を上がり、最後に試験問題でークール終わりますが、その先生は、１日目の授業の日、白紙を生徒に配り、いきなり黒板に練習問題を書き始めました。
　化学式は習うより慣れろと、理論の授業はなく、ひたすら練習問題を解かされました。
　そのうち、問題文をいちいち読まなくても、数値だけを見れば、すぐ計算式をつくれるようになり、ほとんど正解するようになったのです。

もし、あなたがトップセールスマンになりたいのであれば、優秀な先輩のセールストークやリアクションから真似して自分のものにすべきです。自分流を出そうなどとは思わず、セールストークやセールスでの成功事例を片っ端から、海馬（記憶をつかさどる「脳」）の中に収めてしまうことです。

セールスで使う言い回しを暗記してしまうと、すらすらと言葉が出るようになります。
早くベテランの領域に達するわけです。業界に長くいると、ケースごとの言い回しがだんだん身について、海馬に蓄積され、次第に自信を持った話し方ができるようになります。これをテープで先送りをするみたいに、早く海馬に詰め込んでしまいます。実践では、自由に海馬から記憶を引き出し、前頭葉で話を組み立てるようにします。型が自分の中でできているので、話の導入やきっかけづくりに苦労しなくて済む分、余裕を持って前頭葉を活用できるので、短期間で話題の幅は広がり、トップセールスマンらしく見えるようになります。

できるセールスマンは、豊富な業務知識を海馬に充填し、前頭葉で論理的に会話や行動を組み立て、さらに大脳の一番上にある運動野を活用して、軽快な身振りや手振り、そして顔の表情でアピールすることができます。海馬と前頭葉、運動野のコンビネーションで、成果をあげてください。

【第７節】速読

速読法は誰もが身につけたいスキルです。

三行読みや斜め読みなど、速読法の上級編を極めるためには、毎日のたゆまぬ訓練が必要です。見つけた力は、これを維持するために、さらに訓練を続けなければなりません。速読法の塾の先生ならそれもいいと思いますが、速く読むことに重きを置きすぎて、手段と目的が逆転してしまったたら、何のためのスキルアップかわからなくなります。８合目ぐらいでやめておいた方がいいでしょう。

速読の達人は確かに存在しますが、三行読みや斜め読みをするために、読みやすい本を選んだりするのでは、本末転倒です。

ところで、新聞記事の内容が既知の知識を中心に扱っているものであれば、三行読みは可能です。また、仕事文もフォーマットができているし、読む前から、だいたい内容はつかんでいるので、速読は可能です。

速読は、視点を速く動かすことにつきます。
音読に慣れている者は、黙読しているつもりでも、知らず知らずに心の中で音読しています。

音読の壁を自らの意志で破らなければなりません。
　意味がわかって次に視点を移すのでなく、意味がわかろうがわかるまいが、視点を走らせ、そのうち、サブリミナル効果のように文章が残像として残り、意味が後から追っかけてくるというのが速読法の基本です。

　大抵の速読法に関するノウハウ本は、眼球運動を薦めます。
　次のＵＲＬをのぞいていただければ、感覚はつかめると思います。

「速読トレーニング」
　http://johou.net/kioku/sokudokutore.htm

【第８節】メタ認識（もうひとりの自分）

　勉強でも芸事でも、長く続けていると、勉強や芸事にいそしむ自分を見つめるもう一人の自分が意識の上で現れるようになってきます。

　将棋や囲碁では当の対戦者より、脇で見る観戦者の方が冷静に状況をよく観ることができます。それと同じで、勉強をする自分を見つめるもうひとりの自分は、勉強の中身でなく、勉強の方法論のような高次の見方ができるようになります。芸事であれば、役を演じている自分を見つめるもうひとりの自分は、セリフや演技について、自分は観客にどう見られているか評価ができるようになります。

　このように、もう一人の自分が意識上に現れ、自分を客観的に認識することを教育心理学では「メタ認識」といいます。勉強でも芸事でも、メタ認識が出るようになると、他の教科にも応用できるようになったり、芸域が広がり役者として味が出てきたりします。

　「毎日スキルアップ通信」では、週に一つのテーマを定め特集を組みますが、そのテーマに関してだいたい５冊ぐらいの本を用意して、並列して読むことにしています。

　「気」に関して特集をしたときの話をします。
　「気」に関しては、初めから持っている本が一冊あったが、それは気の出し方を説明する本でした。「気」を信じない読者もいるだろうから、初めから「気の出し方」では、ついてこれない読者も出てくるだろうと思い、書店に行き、「気」の存在を解説している本を探しました。見つけたのは河出書房から出版されている「『気』の本質を読む」という本で、東大のロケットや人工衛星の打ち上げに従事したことがあり、経済学、哲学、心理学、生物学にも造詣の深い科学者飛岡健氏が書いた本でした。科学者の目を通して「気」の本質に迫ろうという試みで真面目な専門書でした。さらに、メルマガのオリジナルティを出す

ために、また、以前から、東洋医学の紹介をしてほしい、モチベーションを上げる法について教えてほしいという要望が複数の読者からきていたため、「気」とモチベーションの関係について書かれた本、気功による医療について書かれた本など３冊を図書館から借りてきました。

　合計５冊の本を「気」の特集のネタ本として使うことにしました。
　これに自分流の解釈を少し付け加えれば、オリジナルティも出てきます。

　一冊の本をじっくり読む通常の読書とは違い、個性の違う著者の本を複数、同時並行で読むと、読者としての自分のほかに、明らかにもう一人の自分が意識にのぼるようになります。

　速読というより、５冊について趣旨と構成を頭に入れた後は、あっちに飛んだり、こっちに飛んだり、勝手気ままの読書をします。

　初めから順番に読書したい自分を、もう一人の自分がコントロールして、短時間で最大の効果を上げようとする「メタ認識読書法」と名付けたくなるような、変則的な読書法です。

　几帳面な人、無駄遣いのできない人、めったに本を読まない人は、１冊の本を選ぶのに時間がかかるし、自分が選んだ本だからと読む前から本の価値を高く評価し、まえがき、目次、第１章と順番に読んでいかないと気が済まない傾向があります。

　途中で面白くないと思っても、ここまで読んだのだから、もっとがんばろうとか、あとこれくらいの厚さだからがんばって読み切ろうなどと、残りの頁の厚さが減らすことだけのために苦行のような読み方をしてしまう方もいます。読書は姿勢を正して１ページから読み始めなければならないという考え方は、一番最初に捨て去らなければいけません。

　作者がそのフレーズで何を言いたいのか先回りしてわかってしまえば、もうその部分は読む必要はありません。言葉遣いや文章構成の妙など、さすがプロは上手かもしれないが、そんなもの一つひとつ丁寧に読む必要はないのです。

第２章『右脳を鍛える』

【第１節】イメージ

① 美しいもの

　右脳はイメージをつかさどる脳です。
　イメージ力を鍛えれば右脳の活動は活発化します。
　左脳人間は、風景や身の回りの出来事を全部言葉で説明しようとするでしょう。
　だから景色を見ても楽しめません。
　夕焼けも月の光も海の色も物理的な現象にしか見えず、科学的に解説しようとします。
　解説する知識を持ち合わせていないときは興味も失せてしまいます。社会生活を営む上で左脳も必要ではあるが、あまり左脳に片寄りすぎてもギスギスした人生を送ることになりかねません。

　この世には言葉にならない美しいもので溢れています。美しいものを美しいと感じる心は大切で、言葉で詳しく気持ちを解説する必要はありません。

　美しいものを美しいと感じる心のトレーニングが大切です。
　「詩」は、美しいものを何とか言葉で表せないかと試みる芸術です。
　詩で使われる言葉は意味を伝えるための言葉でなく、イメージを伝えるための道具として使われます。
　「詩」は、この世には言葉では伝えられないものがあるという前提に立っています。
　「詩」は、右脳を使って言葉を組み立てます。

　美しいものを美しいと感じる心を大切にするだけで右脳のパワーがアップします。
　しかし、社会人になり忙しい日々を送り、意味の世界にどっぷり浸かることで、若い頃の感性をどんどん失っていくのがこの世の習いといえるでしょう。

　美しいものを、美しく感じるようになったら、右脳の働きがよくなっている証拠です。
　素直に美しい風景を楽しみ、感動をしっかり自分の中に取り込みましょう。
　風景を美しく感じるだけでなく、仕事をしていても、いつもより文章がすらすら書けたり、上手にプレゼンできるようになったり、昨日までの自分とちょっと変わっていることに気づくはずです。

② 残像力

読者の皆さんがどれくらいまでに左脳人間になってしまったのか、次のｗｅｂページで試してみてください。当ｗｅｂページの図を３０秒見つめて、まぶたを閉じてどれくらいまぶたの中に残像が残るか計ってみてください。

まぶたに残像として残る時間の長さはその人のイメージ力と同じであり、一般的に若いほどこのイメージ力は高いといわれています。しかし、左脳ばかり使っていると歳をとるほどにイメージ力は弱っていきます。なかには、残像が全然残らない人もいらっしゃるかもしれません。しかし、落胆には及びません。トレーニングによって従来の残像力すなわちイメージ力を取り戻すだけでなく、これまであなたが経験したことがない未知の領域までイメージ力を高めることだってできるのです。

残像力トレーニング
http://johou.net/kyouzai/zanzouryoku.htm

ベストセラーにナポレオン・ヒルの「思考は現実化する」という著書があります。
彼は２０年間「成功哲学」を徹底的に研究し、実際に成功者を一人ずつ調べその共通点を探ったところ、成功者達はみな揺るぎない信念を持ち、成功後の自分をイメージしていたことに気づきました。そのことで、彼は著書の中で、イメージすることでそのイメージを現実化することができると主張しています。

イメージを自由に操作できるようになったら、今度は自分の成功した姿をリアルに思い浮かべるようにしてください

③イメージトレーニング

イメージを増強するためのトレーニングのお話をします。
イメージを自由に操れるようになると、記憶力が増すばかりでなく、発想力も同様に増していきます。
アイデアが沸々とわきでるようになります。
企画や制作を仕事にしている人は想像力が欠乏しないようにあらゆる手段を講じて能力を維持しようと努めます。　足で稼ぐビジネスマンには左脳だけでもある程度仕事はこなせるので、発想や企画に必要な右脳の方がお留守になりがちですが、普段使わない右脳を鍛えれば、同じように左脳しか使っていないライバルに一段と差をつけ、能力を発揮することができるようになります。例えば、
すべての職種において自由に発想し、企画し、実践する力を身につけることができるようになります。

そのためには、残像にせよ、昔の思い出にせよ、イメージを自由に操作できるようになるためには、その基本形ともいえるイメージ操作の型を習得する必要があります。その型を示します。

１　拡大法　イメージをふくらませてみせる。
２　移動法　イメージの中のアイテムを移動する。
３　回転法　イメージをぐるぐる回転させる。
４　鏡像法　イメージを鏡に映すように左右を反転させてみる。
５　彩色法　イメージの色をつけてみる。
６　採光法　イメージを光らせてみせる。
７　増殖法　イメージの数を増やしてみる。
８　変容法　イメージを別の形に変える。
９　活性法　イメージに命を与え生き物の動きをさせる。
１０変質法　イメージを構成する材質を変えてしまう。
１１融合法　イメージを他のイメージと融合させる。
１２結合法　イメージを他のイメージと結合させる。

　イメージは言葉で説明するようなものでなく、感性で捉えるものです。
　感性を磨くということは、イメージを自由に操作できるようになるということと同じ意味です。

【第２節】右脳式記憶法

①イメージで覚える

　言葉や数字をそのまま記憶するのは大変骨が折れます。

　言葉や数字を再現しようとすると一から順番に正確に再現しなければなりません。
　情報量としては、たいしたことはなくても、意味のない数字ともなると、桁が増えるほど覚えるのに時間がかかります。

　ところが人の顔などをイメージのまま記憶するのは、言葉や数字を覚えるより人間は得意にできています。
　人の顔の方が言葉や数字よりはるかに情報量は多いにもかかわらずです。

　例えば人の名前は忘れても顔は覚えていることは多い。逆に言葉の記憶や計算が得意なコンピュータは人の顔を覚えるのがあまり得意ではありません。

言葉も数字も人の名前も、そのまま覚えるのは大変なので、できるだけイメージに投影しながら覚えるようにした方が効率がよいということがいえます。

たとえば、高田さんと小川さんが面会に来ました。高田さんの方が上司でどちらかというと押しが強いタイプで、小川さんはその部下で穏和な人だとします。２人から感じるイメージをふくらませればよいのです。

「高田さんと小川さんは同じ村に住んでいた。高田さんは村の山手の高いところに住み、田んぼを耕していて生計を立てていた。でも強く耕しすぎたために、土砂がくずれ、川に混じって流れ落ちた。そのとき、低い土地で小川の水が溢れないよう見張り役をしていた小川さんは、川に土砂が混じっているのを発見した・・・」

人の名前を、イメージに結びつけて覚えると、なかなか忘れないことがおわかりになったと思います。
無意味な文字や数字の羅列も同じで、イメージに結びつける訓練を行っていれば、記憶力を身につけることができます。

家から会社まで、あるいは学校までの道筋を空想の中で歩いてみてください。
歩くにつれ、周りの風景がどのように変わっていくか頭の中でできるだけ詳しく思い出してみます。
また、歩いている自分を上空から俯瞰してみたり、前方からのアングルでバックの風景を映し出してみたり、自由にカメラ位置を変えながらシミュレーションを行ってみます。

歩くシミュレーションのなかで、英単語を繰り返して覚えてください。

そして、単語のひとつずつをどこで覚えたか空想の中の場所を単語帳の余白かメモに残します。

今度は、家から会社まで、あるいは学校までの道を実際に歩いてみて、メモを見ながら、場所ごとに記した英単語を復唱してみます。試験の時は、単語と覚えた場所の風景もいっしょに思い出すように試みていただければ、空間に配置して覚えた単語を思ったよりもたくさん想起することができ驚くことと思います。

いかに人がイメージとしての記憶に強いか実感することができます。

②右脳のストレッチ

記憶は左脳で型どおりに覚えるのでなく、右脳でイメージとして一度にたくさんのことを覚えた方が効率がよいことはわかっています。

普段、私たちが仕事をするときは、デザイナーや芸術家でないかぎり、左脳を使うことの方が多いと思います。　左脳ばかり使っていると、歳をとるほど右脳の使い方がへたになります。仕事中毒で話がおもしろくないお父さんは、だいたいこれに該当します。

大抵の日本人は学校で習ってきた左脳中心の勉強法をそのまま社会に出ても役立たせようとします。
だから仕事の知識には詳しく理屈はいくらでもこねることは得意ですが、発想する力までは持ち合わせていない。会社内では知識人としてちやほされても、一歩外に出ればそれらの知識は使い物にならず、いわゆる専門バカとして社会からはじき出される運命にある人もいます。

大量の情報を把握するための右脳思考が大切であるにかかわらず、ほとんどの人が右脳を使い慣れていません。右脳を活性化させるためには準備作業が必要です。

③丹田式呼吸法

まず、身体全体をリラックスさせます。
一番手っ取り早い方法は丹田呼吸法です。
へその下、笑うと力が入るところ（丹田）に意識を集中して、口を開けてゆっくり息を吐き出します。
丹田が苦しくなるまでお腹の空気を全部絞り出します。出し尽くしたところで、ふっと力を抜いて鼻から息を吸います。お釈迦様がさとりを開くもとになった丹田呼吸法です。

人間は息を吸うとき緊張します。息を吐くとき頭がすっきりします。だからバッターが向かってきたボールにバットを合わせるとき、ゴルファーがクラブを振りおろすとき、息を吐きながら一点に気を集中します。息を吸いながら、あるいは息を止めたままスウィングでもしようものなら、力が入りすぎて空振りしてしまうことでしょう。

　息をゆっくり吐くという行為は、リラックスとともに精神を集中するための絶対条件です。英単語を暗記するとき、参考書を速読するとき、はじめは意識してゆっくり息を吐きながら行ってください。しばらく続けていると意識しなくてもできるようになります。

④強調して覚える

　養老孟司氏は「バカの壁」で情報の入力と出力の関係を

　　ｙ＝ａｘ　　という式で表しています。

　ｙは出力で、ｘは入力です。
　そしてａは、個人の生まれや育ちでずいぶん変わっくる係数です。

　例えば、フォード大統領のメッセージがイラクに駐屯している米国軍とこれに武力で抵抗している民兵組織の両
方に届いたとします。情報は同じでも、米国軍と抵抗軍にとってその受け取り方はずいぶん違うはずです。米国にとってはそれが志気を高めるためのメッセージになるだろうし、抵抗軍にとっては米国への憎しみを増長するものでしかありません。

　つまり、同じ情報でも、その情報を受け取った者の係数ａがそれぞれ異なるため、感情や行動となって出力するｙはまったく違う結果を返します。養老氏はこのａの値が国や主義によって大きく異なるため「バカの壁」と読んでいます。
　係数ａがプラスとマイナスの正反対のこともあれば、同じプラスでも大小の差となって表れることもあります。例えば、男女の関係でａがプラスとマイナスの関係であればいつも衝突することになりますが、大とゼロであれば、一方的な片思いで終わってしまうでしょう。まだ、マイナスの方が気にかけているという点で望みがあるのかもしれません。

　個人にとって好きなことあるいは得意なことは係数ａが大きな値をとるため、小さなｘの入力でも大きな値ｙを返してくれます。それだけ記憶にもしっかり刻みつけることができます。
　つまり、記憶力を高めるということは、どんな小さな情報でも強調して取り込むことが

できるよう係数ａの値を伸ばすことにほかなりません。

つまり、すべての入力に対して、しっかり記憶に刻み込むことができるよう技と心を鍛えなければなりません。例えば受験勉強で英単語や年表を暗記しなければならないとき、感受性豊かに、意味のないことにも意味づけをして、係数ａを大きくすれば、記憶としてとどまるようになります。

第３章『左脳を鍛える』

【第１節】　論理思考を強くする

議論が苦手な人、気が弱い人は、議論をしている最中に、弱気になり、きっと自分は反撃に遭い、不利な立場に立たされると勝手に想像（「予期不安」という）してしまいます。

この予期不安を抱くと、戦わずして自滅し、それを繰り返しているうちに、負けの習慣がついてしまいます。

予期不安を払拭するためには、とにかく言いなりにならないことです。
何か言われたとき、とりあえず抵抗の姿勢を示す癖をつけることが必要です。

ヤクザであろうが上司であろうが同じ。今のやくざは、凶暴に見えるだけで、あなたより法律を熟知して、法律を恐れています。あなたに予期不安を抱かせ、あなたの口から承諾を得たいだけなのです。ヤクザだけではありません。警察や検察の取り調べも同じです。

kougai は、十数年前、ある詐欺事件に関して警察や検察から調書を取られたことがあります。彼らは詐欺事件として立証するために、どうしても私から「騙された」と供述を得たいのです。でも、私が「騙された」と言うことで、執拗な取り調べからは解放されるかもしれないが、業務システムが有効に働いていないことを自認することになるので、簡単には「はい」とは返事できません。おかげで、警察から２日間、検察から２日間、事情聴取を受けることになりました。中身について詳しいことは言えませんが、あの時の警察も検察官も手口は同じでした。心理戦でいかに予期不安を抱かせるかということに力点が置かれていました。この事件以来、私は、日本にはえん罪事件が予想以上に存在しているのではないかと懐疑しています。

生まれながらにして強い心理を備えた者はそんなにはいません。最初は、みんな弱かっ

たはずです。ある時点で、強くなろうと決心し、がんばった人は多いのではないでしょうか。弱いままだと、予期不安を引き起こします。弱い性格だと不安のスパイラルはどんどん進み、犯罪や自殺にまで追い込まれる恐れさえあります。

　上司や、取引先に、突然、無理難題を押しつけられ、パニックに陥りそうになったら、機械的でいいから、次のとおり回答してみましょう。

１　責任は、あなたがとってくださいね。
２　あなたの意見はどうなのですか。
３　先のことなど誰にもわからないではないですか。
４　すぐには返事ができかねます。

さらに、上級編をいくには、相手の「痛み」を予測し、逆手に取ることもできます。

１　私がノーと言えばあなたは上司に処分されるのですか。
２　マスコミ（警察）に勤める友人にそのことを相談してみるつもりです。
３　私はいつでも会社を辞める覚悟はできています。一緒に辞めませんか。
４　困るのはあなたで、私ではありません。

【第２節】論理思考のツール

　論理思考に使う代表的な思考ツールを紹介します。

★帰納（きのう）法

１　織田信長は死んだ
２　山本五十六は死んだ
３　坂本九は死んだ

命題「人間は必ず死ぬ」

実例を何件も上げ、その実例に共通する命題を正しいと結論づけます。
ただし、蓋然性は示せても、絶対は示せないことに注意が必要です。
例えば、

１　人間は死ぬ
２　犬は死ぬ
３　ゾウリムシは死ぬ

命題「生き物は死ぬ」

は正しくありません。
　ある種のクラゲは、寿命が来ると縮んで、死なないまま幼虫に生まれ変わるといいます。
生き物は必ずしも死なないのです。

~。

★演繹（えんえき）法

１　人間はいつか死ぬ
２　小泉首相は人間である
３　小泉首相はいつか死ぬ（命題）

　Ｂ（人間）　→　Ｃ（死ぬ）
　Ａ（小泉）　→　Ｂ（人間）
　なら
　Ａ（小泉）　→　Ｃ（死ぬ）

ということで、絶対矛盾は生じないように見えますが、前提が適切でないときがあるので、注意が必要です。

１　駅前に立地すれば商売がうまくいく
２　山本商店は駅前に立地した
３　山本商店は商売がうまくいく

１が前提として崩れているので、３は成り立ちません。
相手に恐喝されたり、自ら陥りやすいケースなので、前提がいい加減でないか、必ずチェックしましょう。

~。

★ＭＥＣＥ（みっしー）法
「Mutually Exclusive, Collectively Exhaustive」の略

　モレなく、ダブリなく複数の領域に分けて考える方法です。
　たとえば市場を分析するとき、

１　２０才未満
２　２０才～６４才
３　６５才以上

というふうに、領域を網羅します。

ときどき、すべてを分類したつもりで、できていないこともあります。

（分　類）		（紛　れ）
未婚と既婚	→	バツイチは
勝ち組と負け組	→	不戦者は
主婦とＯＬ	→	仕事を持つ主婦は
男と女	→	？？？は

大企業が市場をセグメントしたつもりでも、見落とした部分があるはずです。
そこを未開拓の市場として捉え、ニッチ戦略を仕掛けると、思わぬビジネスチャンスがつかめます。

~。

★ロジックツリー

お金の不安のない生活にするには
１　一生、今の会社で勤める
２　脱サラして、起業する
３　競馬で大穴を当て莫大なお金を得る

というように、選択肢をＭＥＣＥ感覚（モレがないように）で並べていきます。
そして、一つの選択肢から、さらに選択肢を広げていきます。

　脱サラして、起業する

２－１　情報起業をめざす
　２－２　人材派遣業をはじめる
　２－３　行政書士事務所を開設する

思考法として優れていますが、たくさん上げすぎると本当にやりたいことが見えづらくなります。

【第３節】ディベートに勝つ

①相手を論破する技術

　新しい企画を考えるとき、素案をたたき台にして、部署内で賛成派、反対派に分かれて議論すると、良いアイデアが出やすくなります。
　新しい事業を考えた人は、素案といえども苦労してつくっているので、反対派から批判されるのはいい気持ちがしないでしょう。自分のつくった素案がテーブルに置き、批判者たちの目にさらすには勇気が必要です。

でも、ここはがまんしてください。批判の中にはたくさんの宝が混じっているからです。事業を考えるときは、思考法にもある程度強引さがないと前に進まないといえます。リスクを伴わないアイデアなどビジネスの世界には存在しません。考えられるリスクは全部書き出して、その対処法もできるだけ明らかにしながら構築していくことが重要です。

　ただ、反対のための反対は受け付けなくて結構です。そういう輩は、反対することができる自分の才覚に溺れているだけで、環境の変化に機敏に対応して生き残りをかけなければならない企業にとってはお荷物としかいいようがありません。また、反対はしないかわりに、ヨイショばかりいう人もお荷物という点で同じ部類です。一番、必要なのは、事業を進める側の誤った思いこみやマーケティング不足を的確に指摘してくれる人たちです。それらを真摯に受け止め、改善できるところは改善することで、より事業は完成度を高めていくことができます。

②前提の誤りを発見する

　バカ高い定期刊行誌や学習資材を電話で売りつけようとする「右翼」や「えせ同和団体」の話法の巧みさはハーバード流です。

　政治や同和問題に関する質問を浴びせかけ、答えられないと「無恥」となじります。ヘ

たに答えようものなら、言葉尻を捕まえたり、さらに質問を浴びせたりして、相手を黙らせるまで執拗にパワートークは続きます。肉体的、精神的に追いつめたところで、勉強のために定期刊行誌や学習資材を買わないかと勧めます。あなたの会社に、あやしい刊行物が届いているとするとすれば、庶務担当部局あるいは役員が抗しきれずに無理やり購読している可能性があります。

　ディベートはそういう場面でもでも役立ちます。はじめ質問を浴びせられるときは正直にわからないと答えて何も問題はありません。わからないことは罪でも何でもありません。無恥と言われても、それは相手があなたに抱いた「感想」であって「事実」ではないからです。身も知らない相手がどんな感想を抱こうが、あなたには関係のないことです。そういう見方もあるのだなとゆったりと構えてください。問題はその後です。

「あんたのような無恥な人間がいるから、お宅の会社はだめなのだ。おそらくみんな恥なのだろう。社長を出せ！」

「社長はいません。私が責任を委されています。」

「問題にしてもいいんだぞ。まあいい。いい本紹介してやる。それを読めばわかる。送ってやる。」

　相手の話の前提に誤りがあります。ずっと相手のペースで引きずられてはいけません。百歩譲って、あなたや、あなたの会社が無恥であることを認めたとしても、だから相手が薦める刊行物や学習資材を購入する必然性はまったくないのです。
　だから、次のように答えなければならない。

「わたしが無恥であることはわかりました。勉強しなければならないと思いました。でも、だからといって勉強のためにあなたが薦める本を購入しなければならないいわれなど、どこにもありません。」

怖がってはいけません。相手は電話帳か地図帳で無作為にあなたの会社を選らんでいるだけで、何よりも合法的な契約成立を望んでいるのです。捨てぜりふはたくさん言うでしょうけど、「これはあかん」と知ったら、早々に引き上げるはずです。

③日常ビジネスへの応用

　できるビジネスマンは、話の切り上げ方が上手です。
　相手の話に延々とつき合っていたら時間はいくらあっても足りなくなります。
　切り上げ方の例を紹介します。

〇話が脱線しそうになったら、

「最初の問題点に戻りましょう」
「面白い話ですが、ここは〇〇にこだわって話をしましょう」

〇不得意な分野や、資料を持ち合わせていない話題を持ち出されたら、

「そうですね。おっしゃるとおり〇〇はこれからの時代をリードする新しい考え方といえるでしょう。ところで、私が本日、提案したいのは・・・・」

「社長さんのおっしゃることはわかりました。では、こちらが用意した資料がありますので、そちらから説明をさせていただきます。」

〇答えるのに思考を要し、かつ、その質問から逃げられそうにないとき、

「ええ、確かにおっしゃるとおりです。最重要課題といえるでしょうね。現代のような、めまぐるしく環境が変わる時代にあっては、逃れることができない課題といってよいでしょう。われわれも、この課題については、いかに対処すべきか、頭を悩ませております。実は、今だから申しますが、はじめはこれほど大きな問題になるとは思っていなかったのです・・・・」

と、口先で、とりとめのないこと話し続け、何を答えるのか同時に考えます。「あの～、その～」では、足もとを見られてしまいます。また、沈黙を守っていれば、相手に会話の主導権を握られ、さらに難題をぶつけられることになるでしょう。とにかく時間稼ぎをして、主導権を明け渡さず、かつ、答えるべき内容を同時に整理すべきです。

　できるビジネスマンは、重要なポイントに突き当たったとき、簡単に主導権を相手に渡しません。

　会話は文章と違って、割り込みや勘違い、感情などで、「ゆれ」が生じます。最初の意図に反して思わぬ方向に進んでしまうこともあります。会話にうまく割り込めば、流れはどうにでも変えることができます。黙ってい

て得することは何一つありません。

　松下幸之助氏は、抜群の説得力を有していました。彼は相手の話の前提を
読む力を有していたのです。相手がそれを口にしていなくても、あるいは気が
ついてさえいないことまで、松下氏は読み取ることができたのです。

　先回りして、相手の前提の矛盾をつき、前提そのものをひっくり返す
ことができ、さらに相手が気がついていないのであれば、相手の思考をどのようにも操作することができます。

　議論に強くなるためには、あるいは説得力をつけるためには、前提を
読む訓練は欠かせません。

第４章『集中力』

【第１節】強い意志

　能力が同等でも集中力を発揮できる人とできない人がいます。

　集中力はどうやって生み出すことができるか考えてみましょう。
　集中力の優劣の原因は一様ではありません。その人の生き方にかかるものもあれば、テクニックを知っているか知らないかの違いによる場合もあります。

　意志が強ければ何だってうまくいくのは当たり前です。
　誰だって強くなりたいはずです。

「集中力」と「生き方」の関係について考えてみましょう。年をとって生き方を変えるというのは容易なことではありません。でも不可能ではない。集中力は年齢とともに減少するわけでなく、ある年齢に達した段階で、逆に上向くことだってあるのです。

　山下富美代さんはその著書「集中力（講談社現代新書）」の中で、集中力が飛躍的に伸び

るきっかけとなるのは、モラトリアムからの脱皮であると説明しています。

モラトリアムとは大学を卒業したものの「自分は何をしたいのか」、「何ができるのか」を明らかにすることをしないで、とりあえず会社に勤めたり、あるいはフリーターとして身を置き、人生における大事な決定を先延ばしにする「人生の猶予期間」のことを言います。

学生気分をいつまでも引きずっている方がいらっしゃいます。
これらのモラトリアム状態でいつづけようとする「青い鳥症候群」は青年に限らず、中高年にもたくさんいらっしゃいます。個人個人が、この世に生きる理由すなわちアイデンティティの確立を果たすことができたとき、集中力は高まるのです。

【第２節】呼吸法

集中力と呼吸法は切っても切れない縁があります。
遙か２５００年も前に生きた釈迦は悟りを得るために、あらゆる肉体的、精神的苦行を試したがうまくいかず、最後に編み出したのが「丹田式呼吸法」でした。

お腹のへその下に笑うと力がいるところがあり、それを丹田といいます。その丹田に意識を集中して、口を少しあけ、ゆっくりと息を吐き出します。丹田をへこませ、これ以上は息が吐けないというところまで吐き出します｡吐き終わったら､丹田の力をすっと抜き、自然に鼻から空気が入っていくのにまかせます。これが「丹田式呼吸法」です。

最近の脳神経科学の研究により精神医学にも応用できることがわかり、うつ病、燃え尽き症候群、統合失調症などの治療にも応用されています。

この呼吸法は速読においても有効です。息をゆっくり吐いている時間に速読を行えば、余計なことは考えず、読むことに精神が集中できます。息を吸うときは文字を追う視線の

動きを止めます。なぜなら、息を吸うときは身体が硬くなり、緊張しやすくなるからです。

　野球でバットをスイングするとき、ゴルフでクラブを振りおろすとき、ヨガで身体に力を入れるとき、いずれも口からゆっくりと息を吐き出しながら行うことでよい結果を出すことができます。

【第３節】精神を鍛える

　仕事場などで集中力を今１つ出せない理由に近くの席に「時間泥棒」が座っているケースが考えられます。
　時間泥棒という言葉は野口悠紀雄氏が「続超整理法・時間編（中央新書）」の中で使って、ちょっとしたブームになりました。例えば企画書などを書いているときに、相手側の一方的な理由で遠慮会釈なくかかってくる電話は、せっかく集中していた作業の時間を奪うだけでなく、へたをすると、電話が終わっても、元と同じような集中状態に二度と戻ることができないかもしれないリスクが発生します。

　上司や同僚からうしろから声をかけられるときも同じです。せっかく集中できているのに、話しかけられた内容が単なる無駄話であったりします。おしゃべりは人間関係の潤滑油と思っていても、時と場合によっては、かえって人間関係を悪くすることだってあることを知ってほしいものです。

　ところで、上司や周りの話し声に敏感になりすぎ、誰か身の回りにいないと仕事が進まないと嘆く方もいらっしゃいます。これなどは、当人が依存症である場合が多いといえるでしょう。つまり何に依存症なのかというと、周囲の人たちの「目」を気にしすぎていることが依存症なのです。

　絶えず、周囲の人が自分のことをどう見ているのか、あるいは評価しているか気になる人がこの手のタイプに多いといえます。いつも忙しくて、何らかの作業をしていないと不安になるタイプです。

　だから無駄な仕事もたくさんします。周りから忙しいと見られることがその人の原動力となっています。この手のタイプはワーカーホリックに陥りやすいので気をつけなければいけません。

　これは集中力以前の問題で、真の仕事から逃げているとしか言いようがありません。つまらない仕事を自らつくりだし、その忙しさに身をゆだね心の安寧を得る手口は会社に何ら益を与えないどころか、自分自身にとっても成長をとめてしまいます。まず、じっくり仕事の進め方について戦術を練ることからはじめてください。

【第４節】ムダをしない強さ

あなたが新しい職場に配置転換されたとします。
そこは今まであなたにとって経験したことのない分野を扱う部署で、しかも、知り合いもいないとします。
このような状態におかれると、誰だってしばらくは不安で緊張が続きます。人間衣食が足りて礼節を知るといいますが、衣食住は心配ないとしても、まずは、職場内の環境に慣れ、周りに溶け込み、自分の居場所を確保することに神経を払わなければいけなくなります。

前述の人の目を気にしすぎる人は、まだ新しい職場に配置されたばかりなのかもしれません。
あるいは、いつまでたっても、人の目を気にしすぎるタイプなのかもしれません。

アメリカの心理学者マズロー(1908～1970)は、人間は欲求が満たされると、一段階上の高度な欲求を満たしたくなり、その欲求の段階は全部で５段階あるという「欲求５段階説」を唱えました。

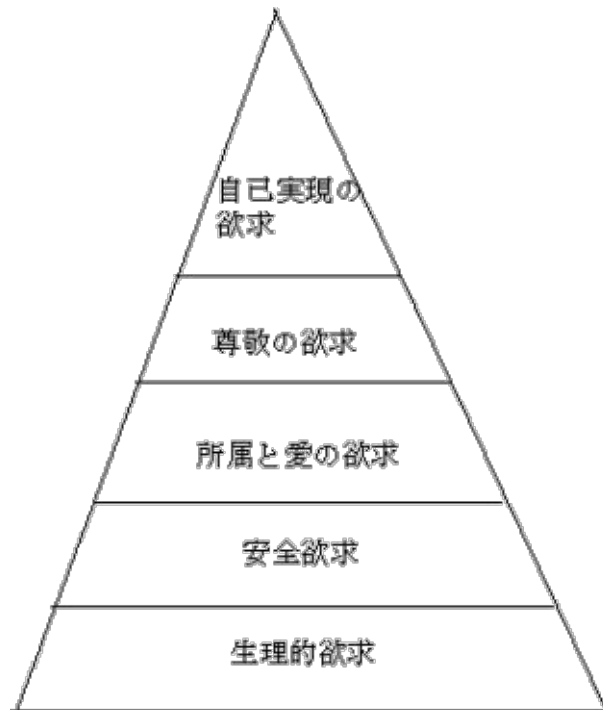
１番下のレベルの欲求は食欲、性欲、睡眠欲などの「生理学的欲求」です。
２番目の欲求は「安全欲求」で、読んで字のごとく、外敵に襲われることなく、生命を維持するために住みかを確保して、毎日の安心安眠生活を得たいという欲求です。

３番目が「所属と愛の欲求」で、組織に受け入れられ、組織の一員として認めてもらいたいという欲求です。新しい職場に配置転換されたばかりで人の目を気にするタイプが抱く欲求はまさにこの段階です。

そして、仕事に慣れ、周囲との人間関係もうまくいくようになると、４番目の「尊敬の欲求」が芽生えます。
この時期が人生の分かれ目ともいえ、一番つまずきやすい時期でもあります。周囲の尊敬を得るため、体裁が気になりだす時期です。ただ、それが行き過ぎると、判断基準が仕事の内容よりも周りの見た目になります。前述の、周りの連中と長いつきあいでお互いに十分に顔なじみになっているにもかかわらず、それでも周りの目が気になるのは、この尊敬の欲求が強すぎることに原因があります。さらに行き過ぎると、これは日本で性懲りもなく発生している事件ですが、上司の指示があれば不正にも手を染めるようなことにも発展しますので、十分気をつける必要があります。

この時期、人の目でなく、「自分の目」をもてるようになると、次の５つ目の欲求「自己実現の欲求」が見えてきます。

　この最高の欲求である「自己実現欲求」をめざすか、どうかで人生は大きく変わってきます。

　この欲求は、この世に生まれてきた意味を問い、誰のためでもない、

（マズローの５段階説）

自分を生かしてくれた社会のために、自分から尽くそうという最高の欲求です。この段階に到達すると誰の目も気にならなくなくなります。審判するのは誰でもない自分自身です。

　だから、無駄な仕事はきっぱり断れるようになります。しかも、いい仕事をするので上司も簡単にあなたの首を切れなくなります。この５つ目の欲求「自己実現の欲求」をめざすようになったとき、最高の集中力を発揮することができるようになるのです。

最後までお読みいただき、ありがとうございました。
「毎日スキルアップ通信」は、平日９時に、あなたの潜在能力を高めるために役に立つ様々な情報を無料で配信しています。まだ購読されていない方はぜひこの機会に登録されるようお薦めします。

　　　⇒　毎日スキルアップ通信登録はこちら